

PRÉSENTATION //

Le client

Le client est un producteur multinational suisse d'arômes, de parfums et d'ingrédients cosmétiques actifs.

La problématique

L'aspect le plus critique du client était le taux élevé de briefs perdus. La communication entre les équipes de vente et d'évaluation ne reposait pas sur des éléments factuels. Le processus de brief (de l'acquisition d'opportunités à l'envoi d'échantillons au client) était chronophage et mobilisait une grande quantité de ressources.

Résultat et valeur

Suite à la concrétisation de la preuve de concept (PoC), le client a fait appel à l'expertise d'adesso pour la conception et l'implémentation du pipeline d'apprentissage automatique afin d'industrialiser la solution.

Une application productive exploite les informations concernant les chances de succès afin de prendre des décisions mieux réfléchies quant aux nouveaux leads.

Étendue

Évaluation mondiale

FABRICANT D'ARÔMES ET DE PARFUMS // PROPENSITY TO WIN (PTW)

Difficultés et solution

Capter, évaluer et traiter un lead ou une nouvelle demande client sont des tâches chronophages qui sollicitent de nombreuses ressources. La difficulté réside dans l'évaluation de ces nouvelles opportunités et dans leur priorisation sur la base d'informations factuelles issues du client/lead, du produit, de la segmentation du marché, etc., et non sur la base de discussions émotionnelles entre les équipes de vente et d'évaluation (par exemple, la valeur de vente potentielle estimée). adesso a aidé le client à faire face à cette difficulté en développant un modèle d'apprentissage automatique chargé d'analyser les données historiques issues d'anciennes ventes et de générer une valeur « Propensity to win » pour les ventes futures.

adesso a proposé et développé une solution visant à interpréter la valeur « Propensity to win », pour ainsi permettre aux équipes de vente et d'évaluation de mieux comprendre les facteurs renforçant cette valeur.

Missions principales

- > Fournir une preuve de concept illustrant les chances de succès.
- > Fournir une analyse exploratoire des données illustrant les données pertinentes pour le projet.
- > Développer une application Web pour les profils client basée sur un modèle de clustering.
- > Implémenter un pipeline d'apprentissage automatique pour concrétiser le projet.

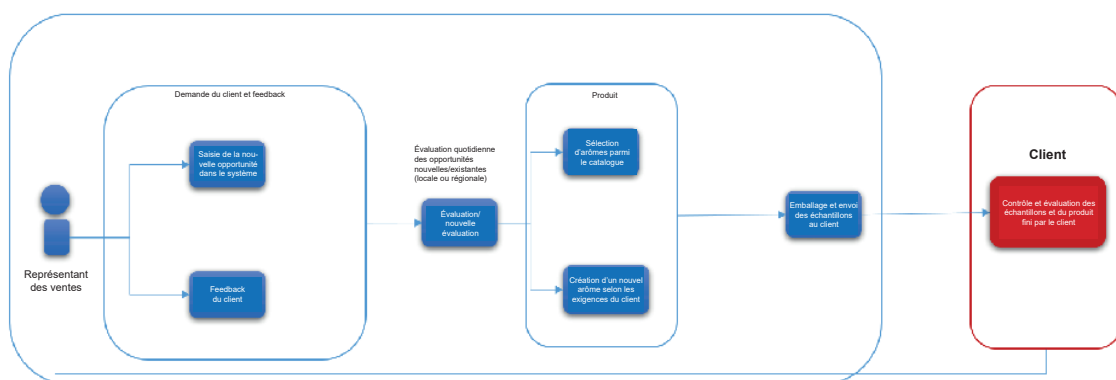


Illustration 1: Processus lorsqu'un client (par exemple Nestlé) formule une demande de développement d'un nouvel arôme

adesso Suisse SA

En tant que fournisseur indépendant de services informatiques et de services de conseil, adesso propose des services de consulting et de développement logiciel pour garantir la réussite de vos projets et la résilience de vos applications. Notre mission consiste à optimiser les processus métier centraux en déployant de manière ciblée des technologies informatiques de pointe. Dans ce cadre, nous accordons beaucoup d'importance à la proximité avec nos clients et à l'adaptation à leurs besoins.

adesso Suisse SA

info@adesso.ch

www.adesso.ch



Zurich | Berne | Bâle | Lausanne | Lugano